



mosaic
inclusive investing for founders

Modulul 6

Networking pentru fondatori subreprezențați

www.mosaic4investing.eu



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Introducere

Bine ați venit la acest modul despre construirea relațiilor esențiale. Este o explorare de învățare cuprinzătoare, concepută pentru a împuternici antreprenorii subreprezențați în călătoria lor, cu accent pe networking, relațiile cu investitorii, valorificarea incubatoarelor și evenimentelor, precum și mentorat. Toate acestea sunt aspecte vitale pentru succesul relațional.

- 01 Introducere în networking pentru fondatori subreprezențați
- 02 Construirea relațiilor cu investitorii
- 03 Valorificarea incubatoarelor și evenimentelor de afaceri
- 04 Mentorat pentru antreprenori subreprezențați
- 05 Reflecție și autoevaluare

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Rezultate ale învățării

General

- 1. Networking:** Cum să construiești și să extinzi rețeaua profesională pentru creșterea afacerii.
- 2. Relații cu investitorii:** Importanța alinierii cu investitorii și dezvoltarea parteneriatelor pe termen lung.
- 3. Valorificarea incubatoarelor și evenimentelor:** Cum să profiți de incubatoare și evenimente de afaceri pentru finanțare, mentorat și oportunități de networking.
- 4. Mentorat:** Cum să găsești mentorul potrivit, să construiești o relație productivă și să depășești provocările.



Rezultate ale învățării

Cunoștințe

- 1. Principiile networking-ului:** Înțelegerea puterii capitalului social și a rolului său în succesul în afaceri.
- 2. Așteptările investitorilor:** Cunoașterea a ceea ce caută investitorii la antreprenori și cum să îndeplinești aceste așteptări.
- 3. Incubatoare de afaceri și evenimente:** Dobândirea unei înțelegeri profunde a modului în care incubatoarele sprijină startup-urile și cum să valorifici evenimentele de afaceri pentru networking și finanțare.
- 4. Dinamica mentoratului:** Învățarea modului în care mentoratul sprijină atât creșterea personală, cât și cea în afaceri.



Rezultate ale învățării

Abilități

- 1. Abilități de networking:** Cum să îți construiești și extinzi rețeaua, să creezi un elevator pitch și să interacționezi eficient cu noi contacte.
- 2. Comunicarea cu investitorii:** Ai învățat cum să îți prezinți afacerea investitorilor, să gestionezi întrebări dificile și să menții o comunicare consecventă cu părțile interesate.
- 3. Participarea la evenimente:** Știi cum să te pregătești pentru și să participi la evenimente de afaceri pentru a maximiza oportunitățile și a crea conexiuni valoroase.
- 4. Gestionarea relației mentor-discipol:** Înțelegi acum cum să identifici, să abordezi și să menții o relație de mentorat productivă.



Rezultate ale învățării

Comportamente

- 1. Networking proactiv:** Vei căuta în mod activ oportunități pentru a construi noi relații și pentru a le dezvolta pe cele existente.
- 2. Comunicare consecventă:** Vei menține o comunicare regulată și transparentă cu investitorii și mentorii.
- 3. Pregătire:** Vei participa la evenimente de afaceri cu obiective clare, un elevator pitch bine structurat și un plan de follow-up.
- 4. Auto-reflecție:** Vei evalua în mod regulat eficiența relațiilor tale și vei ajusta strategiile pentru a le îmbunătăți.



Rezultate ale învățării

Atitudini

- 1. Încredere:** Ai acum încrederea necesară pentru a aborda investitori, mentori și colegi și pentru a construi relații semnificative.
- 2. Deschidere către feedback:** Vei recunoaște valoarea feedback-ului constructiv și vei fi dispus să te ajustezi pe baza contribuțiilor mentorilor și investitorilor.
- 3. Gândire pe termen lung:** Înțelegi că relațiile nu sunt tranzacționale, ci necesită timp, susținere și un accent pe creșterea pe termen lung.
- 4. Reziliență:** Ești pregătit să depășești provocările și obstacolele din relațiile tale, căutând mereu modalități de îmbunătățire.





01

Introducere în Networking pentru Fondatorii Subreprezențați



Networking nu înseamnă doar conectarea oamenilor. Este despre conectarea oamenilor cu alți oameni, a oamenilor cu idei și a oamenilor cu oportunități.

Michele Jennae



De ce este networking-ul atât de important?

Construirea și valorificarea relațiilor profesionale îți poate oferi sprijinul, resursele și oportunitățile necesare pentru succes.

Acest aspect este deosebit de important pentru **fondatorii subreprezențați**, care se pot confrunta cu bariere unice în accesarea rețelelor tradiționale, din următoarele motive:

- **Networking-ul este esențial:** Este mai mult decât a întâlni oameni; este despre construirea de relații care îți pot ajuta afacerea să prospere.
- **Capital social:** Relațiile în sine pot fi considerate active valoroase, deschizând accesul la noi oportunități și resurse.
- **Strategii pentru construirea rețelelor profesionale:** Trebuie să ai controlul asupra procesului, utilizând ghiduri pas cu pas și instrumente practice pentru extinderea rețelei tale, inclusiv prin platforme online și evenimente fizice.



Tu și Rețeaua ta

- **Colegii:** Persoane cu roluri/status similar.
- **Mentori:** Ghiduri care oferă sfaturi și sprijin.
- **Investitori:** Oferă sprijin financiar pentru creștere.
- **Incubatoare:** Susțin antreprenorii prin resurse.
- **Parteneri:** Colaborează pentru atingerea obiectivelor comune.
- **Clienți:** Cei care achiziționează produse sau servicii.



Networking: Definiție și Domeniu de aplicare

Networking: Definiție și Domeniu de Aplicare

Networking-ul este procesul de construire a relațiilor profesionale care oferă beneficii reciproce. Aceste relații pot furniza sfaturi, resurse, mentorat și oportunități.

Domeniul networking-ului include:

- **Relații profesionale:** Conexiuni pe termen lung care susțin sprijinul reciproc și creșterea.
- **Construirea comunității:** Rețelele creează un sentiment de apartenență și un scop comun, esențial pentru antreprenoriat, mai ales pentru cei subreprezențați.
- **Valoare bidirecțională:** Networking-ul de succes nu înseamnă doar primirea de ajutor, ci și oferirea de valoare în schimb.

Networking-ul depășește simplul schimb de cărți de vizită; este despre **crearea de conexiuni durabile** care îți pot ajuta afacerea pe termen lung.



Exemplu

Imaginează-ți un antreprenor care participă la un eveniment din industrie și întâlnește un investitor interesat de afacerea sa.

În timp, acest investitor poate oferi finanțare, dar poate și să conecteze antreprenorul cu alți jucători din industrie, amplificându-i rețeaua exponențial.



Importanța Networking-ului

Networking-ul, **în special pentru antreprenorii subreprezențați**, joacă un rol crucial în depășirea barierelor legate de finanțare, resurse și mentorat.

Din cauza provocărilor sistemice, grupurile subreprezentate pot avea acces limitat la rețelele tradiționale de afaceri. Networking-ul le permite să:

- **Depășească barierele:** Prin formarea de relații strategice cu mentori, investitori și colegi.
- **Câștigate vizibilitate:** Extinzându-și influența și demonstrând valoarea afacerii lor într-o comunitate mai largă.
- **Acceseze oportunități:** Care altfel nu ar fi disponibile, cum ar fi participarea la evenimente, obținerea de finanțare și atragerea de noi clienți.



Fii inspirat de..

Layal, o antreprenoare în domeniul sportului și al bunăstării, și o nou-venită în Europa.

Ea s-a confruntat cu provocări în testarea ofertei sale de coaching cu persoane din afara rețelelor sale. Prin networking la evenimente și implicarea în diferite comunități, și-a extins vizibilitatea, asigurându-se în cele din urmă că diverse persoane și grupuri au aflat despre activitatea sa cu sprijinul rețelei sale.



Capital Social

Capitalul social este arma secretă, iar **valoarea** derivată din relațiile unui antreprenor reprezintă o resursă puternică pentru **accesul la informații**, finanțare, mentorat și oportunități. Capitalul social le permite antreprenorilor să:

- **Construiescă încredere și credibilitate:** Relațiile cu persoane respectate din industrie îți pot îmbunătăți reputația.
- **Acceseze resurse:** Cunoștințele, prezentările și oportunitățile apar adesea prin conexiuni personale.
- **Își extindă influența:** Pe măsură ce capitalul social crește, crește și influența ta în comunitate, deschizând mai multe uși.
- **Cultive relații:** Cu mentori și colegi din industrie pentru a primi recomandări valoroase către investitori și a avea acces la informații esențiale din interiorul domeniului.



Instrument: Șablon pentru Planul de Acțiune Lunar în Networking

Pentru un impact maxim, networking-ul trebuie planificat cu atenție, având obiective clare și un plan de acțiune.

Luna

Obiective planificate
pentru networking

Define what you hope to achieve through networking

Conexiuni planificate pentru
contact

3 Newly-identified individuals or organizations

Urmăriri pentru
reamintire

3 potentials with no response after 1st contact

Identificarea de noi
contacte

3 new prospects and potential contributors

Calendarul evenimentelor și participarea pe
platforme

Set a timeline or an agenda to participate in events and contribute to online platforms



Prejudecata asupra Capitalului Social în Antreprenoriat

Prejudecățile bazate pe gen și rasă reprezintă bariere semnificative pentru antreprenorii subreprezențați, limitându-le accesul la capital social și oportunități esențiale pentru creștere. Cercetările arată că **antreprenorii din medii subreprezentate** se confruntă adesea cu **discriminare** atunci când încearcă să acceseze rețele, capital și mentorat, elemente fundamentale pentru succesul în afaceri. Aceste provocări includ:

- 1. Bariere la intrare:** Prejudecățile sistemice duc la mai puține invitații la evenimente exclusive, un nivel mai scăzut de implicare din partea investitorilor și un acces redus la rețele.
- 2. Impact asupra capitalului social:** Fără oportunități egale de networking, antreprenorii subreprezențați pierd relații esențiale și resurse care ar putea accelera succesul lor.
- 3. Implicații mai largi:** Inechitățile reduc diversitatea în ecosistemele antreprenoriale, frânând inovația și limitând impactul perspectivelor diverse în afaceri.



Datele spun:

Disparități în finanțare: Cercetările realizate de Crunchbase arată că doar 2,3% din finanțarea de capital de risc în 2020 a fost direcționată către startup-uri fondate de femei. Fondatorii de origine afro-americană și latino-americană primesc, de asemenea, semnificativ mai puține fonduri comparativ cu omologii lor albi.

Excluderea din rețele: Un studiu realizat de Harvard Business Review a constatat că antreprenorii din grupuri minoritare sunt mai puțin invitați la evenimente de networking și au, în general, mai puține conexiuni de nivel înalt în domeniul afacerilor.

Percepția competenței: Studiile de la Stanford arată că antreprenorii din grupuri subreprezentate sunt adesea percepuți ca fiind mai puțin competenți din cauza prejudecăților inconștiente, ceea ce le afectează capacitatea de a construi relații profesionale esențiale.



Recomandări pentru Depășirea Prejudecăților

Pentru a aborda și depăși aceste prejudecăți, antreprenorii și susținătorii lor pot lua măsuri concrete pentru a construi oportunități de networking mai incluzive și eficiente:

- 1. Diversifică-ți rețeaua:** Caută rețele incluzive sau creează propriile grupuri care reunesc antreprenori, mentori și investitori din medii diverse.
- 2. Implică aliați:** Colaborează cu aliați dedicați combaterii prejudecăților, cum ar fi liderii din industrie sau grupurile de investitori concentrați pe fondatorii subreprezențați.
- 3. Folosește platforme digitale pentru vizibilitate:** Utilizează platforme online de networking, precum LinkedIn, pentru a te conecta cu comunități mai largi și diverse, dincolo de rețelele tradiționale.
- 4. Training pentru conștientizarea prejudecăților în rândul investitorilor și rețelelor:** Promovează și participă la programe de instruire care ajută la recunoașterea și reducerea prejudecăților inconștiente.



Construirea Încrederii

Încrederea este piatra de temelie a oricărei rețele de succes. Fără ea, relațiile rămân tranzacționale și superficiale. Antreprenorii pot **construi încredere** prin:

Oferirea valorii:

În loc să ceri doar ajutor, caută mereu modalități de a oferi sprijin altora.

Fii autentic:

Demonstrează-ți valorile reale și nu încerca să fii altcineva decât ești



Respectă promisiunile:

Coerența în acțiunile tale ajută la consolidarea încrederii cu cei din rețeaua ta



Fii inspirat de..

Urmărește acest videoclip YouTube care prezintă povești de succes reale și testate. Videoclipul acoperă:

- Rolul mentoratului în creșterea unei afaceri.
- Cum a ajutat networking-ul acești antreprenori să obțină finanțare și parteneriate.
- Provocările pe care le-au întâmpinat în construirea rețelelor lor și strategiile pe care le-au folosit pentru a le depăși.



[Link Extern](#)

Întrebare de reflecție: După ce ai urmărit videoclipul, gândește-te cum s-ar putea aplica strategiile prezentate în eforturile tale de networking.



Extinderea Rețelei Tale

Antreprenorii trebuie să învețe cum să **își extindă rețeaua dincolo de contactele imediate** pentru a construi un cerc profesional mai solid, ceea ce include următoarele:

Abordarea noilor conexiuni:

Interacționează cu profesioniști din afara cercurilor tale obișnuite la evenimente din industrie sau prin recomandări reciproce.



Utilizarea eficientă a rețelelor sociale:

Platforme precum LinkedIn, AngelList și Twitter sunt excelente pentru construirea relațiilor în era digitală.

Alăturarea comunităților relevante:

Implică-te în incubatoare locale sau online și forumuri relevante pentru industria sau afacerea ta.



Instrument: Exersează Povestirea Propriei Tale Istории

Cine ești? Uplete-ți povestea personală cu anecdote și elemente interesante.

Introducere și Hook



Proiectul tău

Explică-ți afacerea sau propunerea de valoare în câteva propoziții.

Cauți un mentor, o investiție sau un parteneriat? De ce faci networking?

Ce cauți?



Potențial și Rezultate

Ce valoare ar aduce această colaborare? Ce beneficii are pentru noul contact și pentru tine?



Elevator
Pitch în 4
pași

Exersează cu prietenii și familia



Activitate: Simulare de Speed Networking

Această simulare de speed networking oferă participanților oportunitatea de a-și exercita elevator pitch-ul într-un mediu dinamic și alert. Fiecare persoană are 2 minute pentru a se prezenta, a-și livra pitch-ul și a face schimb de informații de contact înainte de a trece la următoarea persoană din încăperea. Accentul se pune pe interacțiunea dintre persoane care nu se cunosc.

Rezultate cheie ale învățării:

- Comunicare succintă: Învățarea livrării unui pitch clar și de impact.
- Construirea primei impresii: Înțelegerea modului de a crea conexiuni memorabile rapid.



Menținerea Relațiilor

Construirea unei rețele este doar primul pas—menținerea relațiilor profesionale este la fel de importantă. Iată cum poți face acest lucru:



Capcane în Networking

În timpul networking-ului, există **greșeli comune** care pot afecta relațiile sau pot limita oportunitățile de creștere. Evită aceste capcane:

- 1. Neefectuarea unui follow-up:** Lipsa unui follow-up poate face ca relațiile să rămână stagnante.
- 2. A fi prea tranzacțional:** Concentrarea exclusivă pe ceea ce poți obține, fără a oferi valoare în schimb.
- 3. Ignorarea relațiilor pe termen lung:** Tratarea networking-ului ca pe un eveniment unic, în loc de un proces continuu.
- 4. Absența:** Este esențial să ai o prezență online și să participi periodic la evenimente din ecosystem.



Idei Principale

1

Capital Social

Este un instrument puternic pentru antreprenorii subreprezențați, oferindu-le acces la resurse, mentorat și oportunități.

2

Extinderea Rețelei și Construirea Încrederii

Interacțiunea cu jucători-cheie și utilizarea prezenței online/offline pentru a ajunge dincolo de cercul tău imediat este esențială pentru crearea unor relații profesionale durabile.

3

Mentținerea Relațiilor

Prin follow-up, oferirea de valoare și implicare pe termen lung, relațiile se consolidează dincolo de simplele conexiuni tranzacționale.



Lecturi suplimentare

1. „Never Eat Alone” - Keith Ferrazzi
Un ghid cuprinzător despre puterea construirii de relații profesionale semnificative.

2. „How to Win Friends and Influence People” - Dale Carnegie
Un clasic despre relațiile interumane, oferind strategii atemporale pentru a te conecta cu ceilalți.

3. „The Art of Networking” - Susan RoAne
Sfaturi practice despre cum să valorifici la maximum evenimentele și oportunitățile de networking.





02

Construirea Relațiilor cu Investitorii



*Investitorii caută
antreprenori care nu sunt
doar visători, ci și oameni de
acțiune.*

Guy Kawasaki



Introducere în Relațiile cu Investitorii

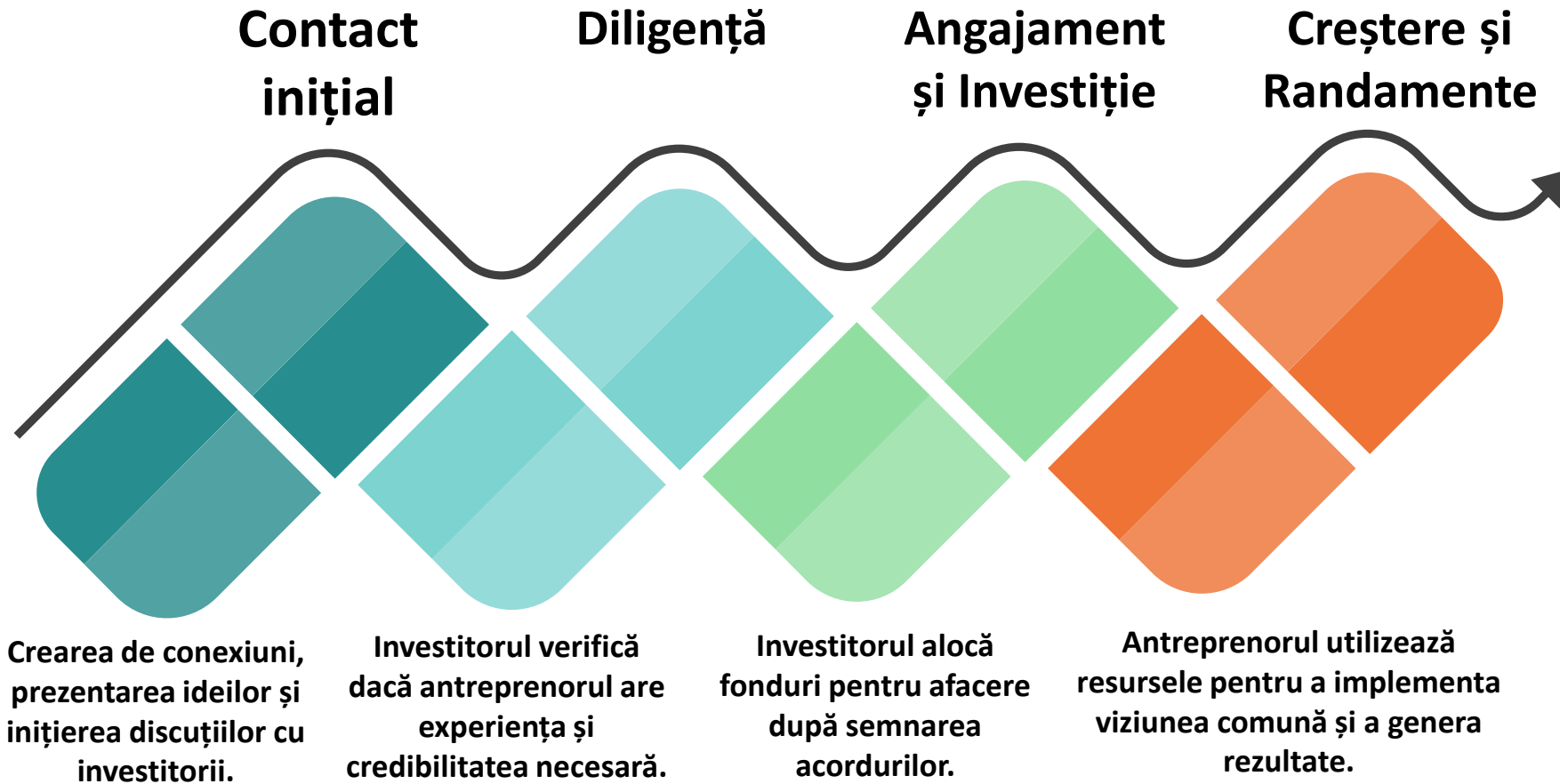
Construirea unor **relații solide cu investitorii** este un factor-cheie pentru **obținerea finanțării**, accesarea unui mentorat valoros și asigurarea sprijinului pe termen lung pentru afacerea ta. Acest aspect este **deosebit de important pentru antreprenorii subreprezențați**, care pot întâmpina dificultăți suplimentare în accesarea surselor tradiționale de finanțare.

Întrebările esențiale pe care le vom aborda:

- **De ce sunt importante relațiile cu investitorii?** Investitorii nu oferă doar capital, ci și îndrumare strategică și conexiuni în industrie.
- **Așteptările investitorilor:** Înțelegerea a ceea ce caută investitorii la un antreprenor și cum poți îndeplini aceste așteptări.
- **Cultivarea relațiilor pe termen lung:** Nu este vorba doar despre obținerea unei investiții, ci despre menținerea unei relații productive care să aducă beneficii ambelor părți în timp.



Ciclul de Viață al Relației Antreprenor – Investitor



Abilități necesare

Pentru ca un antreprenor, în special din grupuri subreprezentate, să construiască relații credibile cu investitorii, trebuie să învețe următoarele abilități:

- **Stăpânirea comunicării cu investitorii:** Învățați cum să comunicați clar modelul de afaceri, datele financiare și planul de creștere.
- **Înțelegerea nuanțelor culturale:** Recunoașteți cum fundalurile culturale pot influența relațiile cu investitorii și învățați cum să navigați aceste diferențe eficient.
- **Alinierea obiectivelor de afaceri cu așteptările investitorilor:** Asigurați-vă că viziunea și valorile dvs. sunt compatibile cu cele ale investitorilor pentru relații mai solide.
- **Gestionarea preocupărilor investitorilor:** Dobândiți abilități pentru a răspunde îngrijorărilor investitorilor și demonstrați reziliență în fața provocărilor.



Criteria of Investors

Investors look for **traits and specific indicators** that show if an entrepreneur and the business merit an investment. Among these are:

Viziune



Abilities of powerful leadership and a clear vision of the business direction.

Credibilitate



Entrepreneurs must be competent, trustworthy and well-informed.

Stabilitate



Investors analyze financial health, cash flow and business profitability.

Scalabilitate



The business must have significant growth potential to guarantee a return on investment.

Unicitate



The project must have a distinct value proposition that differentiates it in the market.



Construirea Credibilității

Credibilitatea în fața investitorilor se construiește prin transparență, consecvență și respectarea promisiunilor. Câteva metode esențiale pentru a menține credibilitatea includ:

- **Transparență în raportarea financiară:** Investitorii au nevoie de date financiare clare și oneste. Nu ascunde problemele; oferă soluții.
- **Consecvență în performanță:** Respectă termenele, obiectivele și menține o comunicare constantă. Fiabilitatea este esențială pentru a câștiga încrederea investitorilor.
- **Respectarea promisiunilor:** Îndeplinește angajamentele făcute investitorilor. Dacă ai stabilit un obiectiv, muncește pentru a-l atinge.
- **Asigurare constantă:** Demonstrează înțelegerea culturii investitorilor și oferă siguranță pe termen lung.



Exemplu

Luați în considerare un fondator care își informează în mod regulat investitorii atât despre succese, cât și despre provocări.

Prin transparență cu privire la o problemă temporară de flux de numerar, aceștia au reușit să obțină sprijin suplimentar din partea investitorilor – sprijin care nu ar fi fost posibil dacă problema ar fi fost ascunsă.



Fii inspirat de..

În acest videoclip, vei vedea cum antreprenori de succes au construit relații durabile cu investitorii și vei asculta povești reale și strategii despre:

- Cum să abordezi investitorii pentru prima dată.
- Metode esențiale pentru a construi relații și încredere.
- Cum să asiguri un angajament pe termen lung cu investitorii.

Întrebare de reflecție: După vizionarea videoclipului, discută cu un coleg despre cum ai putea implementa strategii similare în propriile tale eforturi de atragere a investitorilor.



[Link Extern](#)



Alinierea cu Investitorii

Alinierea obiectivelor și valorilor afacerii tale cu cele ale finanțatorilor și investitorilor poate duce la relații mai puternice și mai susținute. Iată cum această aliniere creează beneficii reciproce:

- **Viziune comună:** Când obiectivele tale pe termen lung sunt în armonie cu cele ale investitorilor, aceștia sunt mai predispuși să te sprijine atât în perioadele favorabile, cât și în cele dificile.
- **Valori comune:** Investitorii sunt din ce în ce mai interesați de companii care împărtășesc valorile lor etice, sociale și de mediu.
- **Exemple de investiții bazate pe valori comune:** Companiile care se aliniază cu investitorii prin sustenabilitate, responsabilitate socială sau inovație obțin adesea mai mult decât sprijin financiar—devin susținute și promovate de investitori.



Fii inspirat de..

Kaoukab, un startup inovator din Franța, a fost co-fondat de antreprenori din grupuri sub-reprezentate. Cu un accent pe responsabilitatea ecologică, aceștia au reușit să obțină finanțare și investiții din diverse structuri specializate în inițiative sustenabile.

Datorită alinierii obiectivelor lor cu cele ale investitorului, acesta nu doar că a oferit capital, ci i-a conectat și cu parteneri-cheie din domeniul sustenabilității, accelerând astfel dezvoltarea și scalabilitatea afacerii lor.

[Video](#) | [Facebook](#)



Diferențe culturale în relația cu investitorii

Diferențele culturale pot influența modul în care antreprenorii și investitorii interacționează. Conștientizarea acestor aspecte poate îmbunătăți comunicarea și poate consolida relațiile. Aspecte cheie de luat în considerare:

- **Stiluri de comunicare:** Unii investitori preferă o comunicare formală și structurată, în timp ce alții valorizează un stil mai relaxat și deschis.
- **Procesele de luare a deciziilor:** În unele culturi, deciziile sunt luate ierarhic, în timp ce altele pun accent pe construirea consensului.
- **Toleranța la risc:** Originea culturală poate influența modul în care investitorii percep și răspund la riscurile din afaceri.
- **Construirea relațiilor:** În anumite culturi, relațiile personale și consolidarea încrederii sunt esențiale înainte de discuțiile de afaceri..



Comunicare eficientă cu investitorii

Mentținerea unei **comunicări eficiente** cu investitorii este esențială pentru succesul pe termen lung. Iată câteva strategii pentru a-i menține **informați și implicați**:

- **Actualizări regulate:** Furnizați lunar sau trimestrial rapoarte care rezumă obiectivele atinse, date financiare și provocările întâmpinate.
- **Întâlniri structurate:** Programați verificări periodice pentru a informa investitorii despre progresul companiei și pentru a discuta strategiile viitoare.
- **Evidențierea atât a succeselor, cât și a provocărilor:** Nu evitați discuțiile despre dificultăți – investitorii apreciază onestitatea și transparența.
- **Răspuns prompt:** Oferirea unor răspunsuri rapide la întrebările investitorilor demonstrează respect și profesionalism.



Cadru de Comunicare cu Investitorii

Data

Obiectivele comunicării

Obiective contextualizate pentru această rundă de comunicare

Actualizări luare

- Principalii indicatori de performanță
- Actualizări privind produsul
- Modificări în echipă
- Planuri viitoare
- Provocări și riscuri cheie
- Probleme urgente

Agenda întâlnirilor

- Remarci introductive
- Rezumat executive
- Actualizări privind performanța
- Progresul obiectivelor trimestriale
- Provocări și riscuri
- Strategia viitoare
- Întrebări & pași următori

Raportare KPI

- Indicatori financiari
- Metrici despre clienți
- Produs/Servicii
- Operațiuni Marketing & Vânzări
- Echipă și resurse umane



Preocupările Investitorilor

Investitorii vor avea inevitabil **întrebări și îngrijorări** cu privire la afacerea ta. Iată cum să **gestionezi aceste conversații** cu încredere:

- **Abordarea riscurilor:** Fii deschis cu privire la riscurile cu care se confruntă afacerea ta, dar oferă și soluții sau strategii pentru a le atenua.
- **Explicarea dificultăților:** Dacă afacerea ta s-a confruntat cu un obstacol, fii transparent, dar prezintă-l ca pe o experiență de învățare cu o cale clară de redresare.
- **Răspunsuri la întrebările financiare:** Fii pregătit să discuți în detaliu despre situația financiară, inclusiv fluxul de numerar, proiecțiile veniturilor și profitabilitatea.
- **Menținerea calmului și încrederii:** Investitorii vor să vadă reziliență și o mentalitate orientată spre soluții.



Activitate: Joc de Rol cu Investitori

Participanții vor simula o întâlnire cu un investitor. Ei vor fi împărțiți în perechi, unde unul joacă rolul antreprenorului, iar celălalt al investitorului.

- **Susținerea unui pitch:** Antreprenorii își vor prezenta ideea de afaceri către „investitor”.
- **Abordarea preocupărilor:** Investitorul va ridica întrebări și îngrijorări comune, iar antreprenorul trebuie să răspundă cu încredere.
- **Construirea relației:** Exersarea tehnicilor de stabilire a încrederii, cum ar fi găsirea punctelor comune și utilizarea unei comunicări clare și concise.

Componentă Interactivă: După fiecare joc de rol, participanții își vor oferi feedback reciproc.



Relații pe termen lung

Obținerea finanțării este **doar primul pas; construirea unei relații pe termen lung** cu investitorii tăi este esențială pentru succesul durabil.

Iată câteva sfaturi:

- **Rămâi implicat:** Ține investitorii la curent prin comunicare regulată, chiar și atunci când lucrurile merg bine.
- **Cere sfaturi:** Investitorii au adesea o experiență vastă. Solicitarea opiniilor lor în luarea deciziilor strategice poate întări relația.
- **Oferă performanțe constante:** Îndeplinirea sau depășirea obiectivelor consolidează încrederea și încurajează sprijinul continuu.
- **Celebrează succesele:** Împărtășește realizările cu investitorii, indiferent cât de mici sunt. Acest lucru le confirmă valoarea investiției în afacerea ta.



Concluzii principale

1

Credibilitate și transparență

Menține încrederea prin actualizări transparente și constante și prin respectarea promisiunilor.

2

Alinierea obiectivelor și comunicarea strategică

Aliniaza obiectivele afacerii cu valorile investitorilor și menține o comunicare structurată.

3

Construirea și menținerea relațiilor pe termen lung

Creează parteneriate durabile prin implicare constantă și livrarea de valoare pe termen lung.



Lecturi suplimentare

1. The Trusted Advisor de David Maister: Această carte explorează cum să construiești încredere, oferind sfaturi practice pentru a deveni un partener de încredere și fiabil.

2. Pitch Anything de Oren Klaff: Un ghid despre cum să îți prezinți și să îți promovezi afacerea în mod eficient, în special în situații cu miză mare.

3. Venture Deals de Brad Feld și Jason Mendelson: O analiză detaliată a lumii capitalului de risc, oferind informații despre gestionarea relațiilor cu investitorii și structurarea tranzacțiilor.





03

Valorificarea Incubatoarelor și Evenimentelor de Afaceri



*Dacă oportunitatea nu bate
la ușă, construiește-ți o ușă.*

Milton Berle



Incubatoare și evenimente

Incubatoarele și evenimentele de afaceri sunt resurse valoroase pentru antreprenori, în special pentru cei din medii subreprezentate. Acestea oferă acces la mentorat, finanțare și rețele din industrie, esențiale pentru dezvoltarea unui startup.

Antreprenorii din grupuri subreprezentate și fondatorii de startup-uri sunt încurajați să exploreze modul în care incubatoarele și evenimentele de afaceri pot accelera creșterea prin:

- **Oferirea** de suport structurat pentru startup-uri, inclusiv spațiu fizic, mentorat și conexiuni pentru finanțare.
- **Furnizarea** de oportunități pentru extinderea rețelelor profesionale, întâlnirea investitorilor și construirea de parteneriate.
- **Accesul** la resurse care ajută la rafinarea strategiilor de afaceri și la pregătirea modelelor de business pentru creștere.



Ce sunt incubatoarele de afaceri?

Un incubator de afaceri este o organizație concepută pentru a ajuta startup-urile și companiile aflate la început de drum să se dezvolte, oferind o gamă de servicii, inclusiv mentorat, acces la finanțare, spații de birouri și oportunități de networking. Scopul principal al unui incubator este de a sprijini în următoarele domenii:



Mentorat: Experți din industrie ghidează antreprenorii prin provocările inițiale ale afacerilor și ajută-le să rafineze strategiile de business.



Oportunități de finanțare: Incubatoarele conectează antreprenorii cu investitori sau oferă finanțare inițială pentru dezvoltarea startup-urilor.



Spațiu de lucru: Multe incubatoare oferă birouri fizice și resurse săli de întâlnire, echipamente și infrastructură.



Networking: Incubatoarele creează medii care încurajează colaborarea, parteneriatele și oferă oportunități de întâlnire a factorilor de decizie din industrie.



Abilități cheie pentru a stăpâni jocul incubatoarelor



Învăță ce sunt incubatoarele:
Înțelege funcțiile de bază ale incubatoarelor și acceleratorilor de afaceri și modul în care acestea sprijină companiile aflate la început de drum.



Recunoaște beneficiile: Înțelege sprijinul structurat, accesul la finanțare și oportunități de networking pe care le oferă incubatoarele.



Identifică incubatoarele relevante: Descoperă cum să găsești incubatoare care se potrivesc cel mai bine afacerii tale, în funcție de industrie, program oferit și locație.



Maximizează oportunitățile oferite de evenimentele de afaceri: Învăță strategii pentru networking, prezentări și urmărirea contactelor în cadrul evenimentelor de afaceri, pentru a obține finanțare sau parteneriate.



Exemplu

Jade a depășit provocările inițiale în dezvoltarea platformei sale tehnologice cu sprijinul unui incubator, beneficiind de mentorat, perfecționându-și strategia și conectându-se cu investitori.

Ca rezultat, a obținut finanțare inițială și s-a extins la nivel național în doi ani.

Concluzie cheie: Incubatoarele oferă mentorat esențial, resurse și rețele pentru a sprijini creșterea afacerilor..



Beneficiile participării la incubatoare



Sprijin structurat:
Startup-urile au acces la resurse precum mentori, experți și asistență juridică, oferind o bază solidă pentru dezvoltare.



Acces la investitori:
Multe incubatoare au rețele de stabilitate de investiții de tip „angel” și capitaliști de risc, riscuri de startup-urile pot prezenta proiecte directe lor.



Expunere la rețele din industrie:
Incubatoarele facilitează conexiuni cu alți antreprenori, parteneri potențiali și clienți, extinzând accesul pe piață.



Responsabilitate și stabilirea obiectivelor:
Verificările periodice și stabilitatea unor etape clare ajuta startup-urile să rămână concentrate și pe drumul cel bun pentru creștere.



Găsirea incubatorului potrivit

Alegerea incubatorului potrivit este esențială pentru a te asigura că afacerea ta primește sprijinul adecvat.

- **Evaluează specializarea în industrie:** Unele incubatoare sunt specializate într-un anumit domeniu, așa că asigură-te că se aliniază cu modelul tău de afaceri și natura proiectului tău.
- **Locația contează:** Analizează dacă proximitatea față de anumite piețe, clienți sau investitori este importantă pentru strategia ta de creștere.
- **Evaluează ofertele programului:** Verifică ce servicii oferă fiecare incubator, cum ar fi mentorat, acces la finanțare, spațiu de birou, asistență juridică sau de marketing.
- **Verifică poveștile de succes ale foștilor participanți:** Cercetează rezultatele anterioare pentru a vedea dacă incubatorul a ajutat companii similare să reușească.
- **Cerințele de aplicare:** Asigură-te că îndeplinești criteriile de eligibilitate ale incubatorului, care pot include etapa afacerii, veniturile sau dimensiunea echipei.



Fii inspirat de..

SINGA este un incubator specializat în sprijinirea proiectelor realizate de sau pentru nou-veniți în Europa. Sute de antreprenori beneficiază anual de programele SINGA de pre-incubare, incubare și accelerare, unde își pot testa ideile și dezvolta prototipurile cu sprijinul unei rețele extinse de profesioniști, mentori, colegi și o comunitate de investitori și dezvoltatori de afaceri.

SINGA operează în multe orașe europene.

Citește povești de succes și află mai multe despre proiectele susținute pe [site-ul SINGA](#)



Valorificarea Evenimentelor de Afaceri

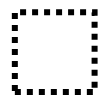
Evenimentele de afaceri, cum ar fi conferințele, întâlnirile și summit-urile din industrie, oferă oportunități excelente de a construi relații și de a descoperi noi oportunități de afaceri. Iată cum poți profita la maximum de aceste evenimente:

- **Pregătire:** Cercetează participanții, speakerii și paneliștii înainte de eveniment. Identifică persoanele sau companiile cu care dorești să te conectezi.
- **Strategii de networking:**
 - Pregătește un discurs scurt și clar (elevator pitch) pentru a-ți prezenta pe tine și afacerea ta.
 - Pune întrebări pentru a atrage colaboratori sau investitori potențiali.
 - Fă schimb de informații de contact și urmărește conversațiile în termen de 48 de ore.

Urmărire: După eveniment, trimite e-mailuri personalizate de follow-up, menționând conversațiile avute și sugerând pașii următori pentru colaborare.



Instrument: Planificarea și Participarea la Evenimente



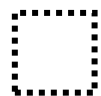
Stabilește Obiective Clare

Definirea rezultatelor pe care dorești să le obții la eveniment.



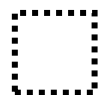
Identifică Părțile Interesate Cheie

Listează persoanele sau companiile cu care trebuie să te conectezi.



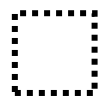
Pregătește Puncte de Discuție

Conturează subiectele esențiale pentru a menține conversațiile concentrate și valoroase.



Adu Materiale

Asigură-te că ai cărți de vizită, o prezentare succintă a companiei și materiale vizuale sau demonstrații de produs relevante.



Planifică Follow Up-ul

Pregătește e-mailuri sau mesaje personalizate pentru a continua conversațiile după eveniment.



Activitate: Interacțiune Rapidă

În această activitate, vei simula participarea la un eveniment de afaceri, unde vei exersa interacțiunea cu alți participanți, prezentarea propriei persoane și urmărirea conexiunilor. Fiecare participant va avea 5 minute pentru a:

- **Suține un elevator pitch:** Se prezintă pe sine și afacerea sa unui coleg.
- **Angaja o conversație:** Exersează punerea de întrebări relevante către potențiali colaboratori sau investitori.
- **Face schimb de informații de contact:** Simulează schimbul de cărți de vizită sau detalii LinkedIn și discută despre următorii pași de follow-up.

Componentă interactivă: După simulare, participanții vor face un rezumat și vor discuta despre cum își pot îmbunătăți abilitățile de networking și follow-up.



Accesarea Oportunităților de Finanțare

Evenimentele de afaceri pot fi o poartă către oportunități de finanțare, dar trebuie să ai o abordare strategică. Iată cum să folosești aceste evenimente pentru a te conecta cu investitorii:

- 1. Cercetează investitorii prezenți:** Mulți investitori participă la evenimente din industrie pentru a descoperi oportunități. Informează-te despre cei care vor fi prezenți și creează un plan pentru a-i aborda.
- 2. Pregătește-ți pitch-ul:** Fii pregătit să livrezi o prezentare clară și convingătoare atunci când întâlnești investitori la sesiuni de networking sau paneluri.
- 3. Urmărește investitorii după eveniment:** După conversația inițială, trimite un e-mail detaliat care să evidențieze potențialul afacerii tale și modul în care se aliniază cu portofoliul lor.
- 4. Valorifică discuțiile din paneluri:** Pune întrebări bine gândite în timpul panelurilor sau prezentărilor investitorilor pentru a le atrage atenția, apoi abordează-i ulterior pentru a continua conversația.



Fii inspirat de..

În unele cazuri, capitalul inițial necesar este intangibil. Joshua, lucrând departe de țara sa natală, și-a început propria activitate bazându-se în principal pe abilitățile și expertiza sa în domeniul efectelor vizuale.

Cu toate acestea, pentru Joshua a fost foarte benefic să:

- **Valorifice implicarea în social media:** să posteze pe rețele profesionale și să folosească platforme precum Twitter pentru a-și promova activitatea.
- **Se alăture unui incubator local** pentru a completa punctele lipsă din modelul său de afaceri ca soloprenor.

Întrebare de reflecție: După vizionarea acestui videoclip, realizat special pentru MOSAIC, consideri că modelul tău de afacere este similar?



[Link Extern](#)





Idei Principale

1

Incubatoarele oferă sprijin structurat

Oferă mentorat, acces la finanțare și oportunități de networking care pot accelera creșterea afacerii.

2

Evenimentele de afaceri sunt esențiale

Acestea oferă oportunități de networking, întâlniri cu investitori și găsirea colaboratorilor potriviți.

3

Pregătirea este cheia succesului

Fie că aplici pentru un incubator sau participi la un eveniment, succesul vine dintr-o pregătire temeinică, obiective clare și un follow-up eficient.



Lecții suplimentare

1. „The Lean Startup” de Eric Ries: Un ghid despre metodologia lean, relevant pentru cei care intră în incubatoare.
2. „Startup Communities” de Brad Feld
O carte despre construirea și participarea la ecosisteme antreprenoriale, esențială pentru înțelegerea modului în care evenimentele de afaceri pot stimula creșterea.
3. „The Business of Venture Capital” de Mahendra Ramsinghani: Oferă perspective asupra modului în care gândesc investitorii de capital de risc și cum antreprenorii pot prezenta cu succes ideile lor pentru finanțare.



04

Mentorat pentru Antreprenorii Subreprezențați



Mentoratul înseamnă un creier de la care să înveți, o ureche care să asculte și un impuls în direcția corectă.

John Crosby



Introducere în mentorat

Mentoratul este o resursă esențială pentru antreprenori, în special pentru cei din medii subreprezentate. Un mentor poate oferi sfaturi valoroase și poate deschide uși către noi rețele și oportunități altfel inaccesibile.

Pentru fondatorii din grupuri subreprezentate, un mentor care înțelege provocările lor unice poate face diferența în depășirea obstacolelor și atingerea succesului, în special în următoarele aspecte:

- Importanța mentoratului pentru creșterea personală și profesională.
- Cum să găsești mentorul potrivit, care să se alinieze cu obiectivele și valorile afacerii tale.
- Cum să construiești o relație mentor-mentee productivă și benefică.
- Depășirea provocărilor comune din mentorat, precum așteptările nepotrivite sau problemele de comunicare.



Abilități cheie de dobândit



Găsirea mentorului potrivit:
Învață cum să identifici, cercetezi și să abordezi persoanele care poți oferi îndrumarea de care ai nevoie.



Stabilirea unor obiective clare:
Învață cum să-ți definești obiectivele, să mențină o comunicare eficientă și să asiguri un sprijin productiv pe termen lung, benefic pentru ambele părți.



Utilizarea mentoratului pentru dezvoltare: Descoperă cum să folosești mentorat pentru a obține noi perspective, a-ți extinde rețelele și a accelera dezvoltarea personală și a afacerii tale.



Depășirea provocărilor:
Dobândește strategii pentru gestionarea problemelor comune din mentorat, cum ar fi alinierea așteptărilor și menținerea unei comunicări eficiente.



De ce este important mentoratul



Rețele:

Mentorii te pot introduce în contact esențiale din industrie, investitori potențiali și alte conexiuni valoroase.



Resurse:

Aceștia pot oferi acces la instrumente, cunoștințe și experiențe care sunt esențiale pentru dezvoltarea afacerii tale..



Ghidare:

Mentorii oferă feedback strategic, te ajută să rezolvi probleme și oferă perspective noi care pot preveni greșelile costisitoare.



Încredere:

A avea un ghid experimentat poate crește încrederea, știind că ai pe cineva care te sprijină în călătoria ta antreprenorială.



Găsirea mentorului potrivit

Alegerea mentorului potrivit implică cercetare, aliniere și inițierea contactului.

- 1. Identifică-ți nevoile:** Înainte de a căuta un mentor, clarifică ce aspecte ale afacerii sau dezvoltării personale ai nevoie să îmbunătățești (ex. strângere de fonduri, dezvoltare de produse, abilități de leadership).
- 2. Caută mentori potriviți:** Folosește platforme profesionale precum LinkedIn, AngelList și forumuri din industrie pentru a găsi persoane cu expertiza și experiența potrivite.
- 3. Aliniază valorile:** Alege un mentor ale cărui valori sunt compatibile cu ale tale, asigurându-te că înțelege provocările cu care te confrunți ca antreprenor dintr-un mediu subreprezentat.
- 4. Abordează-i eficient:** Când iei legătura, fii concis. Prezintă-te, explică ce apreciezi la activitatea lor și specifică modul în care mentoratul te-ar putea ajuta.

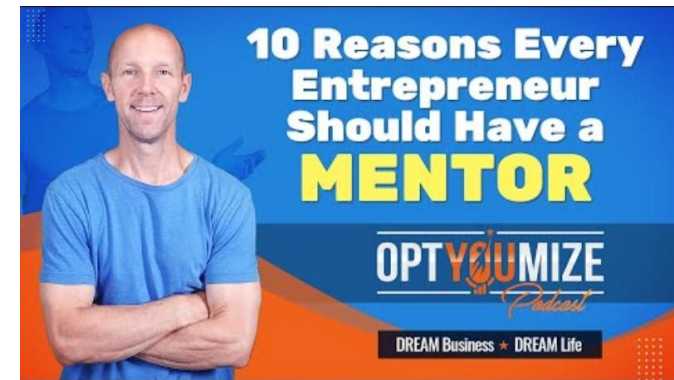


Fii inspirat de..

În acest videoclip, vei afla cum antreprenorii au beneficiat de mentorat. Videoclipul acoperă:

- Rolul mentoratului în depășirea provocărilor din etapele incipiente ale unei afaceri.
- Cum i-au ajutat mentorii să își perfecționeze modelele de afaceri, să obțină finanțare și să se extindă.
- Strategii pentru găsirea mentorului potrivit și menținerea unei relații productive.

Componentă interactivă: Participanții vor discuta concluziile cheie și modul în care intenționează să implementeze strategiile de mentorat în propriul lor parcurs antreprenorial.



[Link Extern](#)



Relația mentor-discipol

Stabilirea și menținerea unei relații solide mentor-discipol necesită așteptări clare, o bună comunicare și respect reciproc. Ia în considerare următoarele aspecte:

- **Stabilirea unor obiective clare:** De la început, conveniți asupra domeniilor specifice în care ai nevoie de sprijin și stabilește obiective clare și măsurabile pentru mentorat.
- **Menținerea unei comunicări regulate:** Programează întâlniri constante, fie săptămânale, fie lunare, pentru a-ți ține mentorul informat și implicat.
- **Fii deschis la feedback:** Mentorii sunt acolo pentru a-ți provoca gândirea și pentru a te ajuta să te dezvolți. Acceptă criticile constructive și folosește-le pentru a-ți îmbunătăți afacerea.
- **Oferă la rândul tău:** Amintește-ți că mentoratul este o relație bidirecțională. Oferă actualizări despre progresul tău și găsește modalități prin care să aduci valoare mentorului tău, fie prin perspective noi, conexiuni sau recunoaștere.



Exemplu

Un discipol ar putea stabili obiective precum: „Să învăț cum să atrag capital pentru următoarea rundă de finanțare” sau „Să îmi îmbunătățesc strategia de atragere a clienților.”

Mentorul poate verifica dacă obiectivele sunt realiste și fezabile.

Ambele părți pot monitoriza progresul și ajusta strategiile de mentorat în consecință.



Fii inspirat de..

Carlos, un fondator dintr-un mediu subreprezentat în domeniul energiei curate, a reușit să își scaleze compania prin mentorat.

- **Provocare:** Carlos a întâmpinat dificultăți în găsirea investitorilor care să înțeleagă tehnologia sa inovatoare și a avut probleme în formarea unei echipe.
- **Mentorat:** S-a conectat cu un mentor cu o vastă experiență în startup-uri din domeniul energiei și care știa unde se află oportunitățile de investiții.
- **Rezultat:** Cu îndrumarea mentorului său, Carlos și-a îmbunătățit prezentarea pentru investitorii locali, și-a extins rețeaua profesională și a obținut finanțare pentru a-și dezvolta echipa de leadership.



Provocările mentoratului

Ca orice relație, mentoratul vine cu propriile provocări. Iată câteva obstacole comune și soluții pentru a le depăși:

- 1. Așteptări nealiniate:** Este important să clarifici de la început rolul mentorului. Stabilește obiective și limite specifice pentru a asigura o colaborare eficientă.
- 2. Probleme de comunicare:** Dacă dialogul devine inconsistent, abordează problema direct. Stabiliți un program regulat de verificare și conveniți asupra canalelor preferate de comunicare.
- 3. Lipsa progresului:** Dacă nu înregistrezi progrese către obiectivele tale, reevaluează-le împreună cu mentorul și ajustează planul. Fii proactiv în menținerea relației.
- 4. Dependenta excesivă de mentor:** Deși mentoratul este un sprijin valoros, trebuie să îți asumi responsabilitatea deciziilor de afaceri. Folosește mentorul ca ghid, nu ca un sprijin permanent.



Activitate: Simulare de potrivire a mentorilor

Participanții vor exersa găsirea și abordarea mentorilor prin următorii pași:

- 1. Identifică-ți nevoile:** Fiecare participant va identifica un domeniu specific în care are nevoie de îndrumare.
- 2. Cercetează mentori potențiali:** Participanții vor căuta într-o listă de mentori ipotetici sau reali, fiecare având un profil care include expertiza sa.
- 3. Elaborează o strategie de contact:** Participanții vor redacta o scurtă introducere adresată mentorului ales, explicând motivul contactării și cum poate mentorul să îi ajute. Trebuie să anticipeze și posibile obstacole!
- 4. Joc de rol:** În perechi, simulând o primă întâlnire cu mentorul.

Componentă interactivă: Prezentare și discuții plenare.



Instrumente: Evaluarea rețelei tale

1. Networking:

- Cine face parte din rețeaua ta imediată?
- Ai acces la mentori, colegi și colaboratori potențiali?
- Ce lacune există în rețeaua ta (ex. lipsa conexiunilor cu investitori sau lideri din industrie)?

2. Relațiile cu investitorii:

- Ai investitori care îți înțeleg viziunea și se aliniază valorilor tale?
- Cât de des comunică cu investitorii și sunt aceste relații stabile și continue?
- Există investitori potențiali pe care nu i-ai abordat încă?



Instrumente: Evaluarea rețelei tale

3. Mentorat:

- Ai un mentor care îți oferă îndrumare valoroasă?
- Comunici regulat cu mentorul tău și ai obiective clare?
- Ai putea beneficia de mentori suplimentari în domenii diferite de expertiză?





Idei Principale

1

Găsirea mentorului potrivit

Alege un mentor a cărui experiență și valori se aliniază cu nevoile afacerii tale.

2

Construirea unor relații productive

Stabilește obiective clare, comunică regulat și fii deschis la feedback.

3

Valorificarea mentoratului pentru creștere

Folosește mentorii pentru a obține acces la rețele, resurse și perspective din industrie.



Lecturi suplimentare

1. The Mentoring Manual de Julie Starr:
Un ghid practic pentru a deveni un mentor și discipol eficient, cu strategii pentru construirea unor relații productive.

2. The Power of Peers de Leon Shapiro:
Explorează modul în care antreprenorii pot învăța de la colegi și mentori pentru a accelera creșterea afacerii.

3. The Mentor's Guide de Lois J. Zachary:
O carte completă despre crearea unor relații de mentorat puternice și utilizarea acestora ca instrumente pentru dezvoltare personală și profesională..





05

Auto-reflecție și Referințe



Ce trebuie și ce nu trebuie făcut

Urmărește contactele după întâlniri și prezentări – relațiile se construiesc în timp.

Fii transparent cu investitorii și mentorii despre succese și provocări.

Oferă valoare rețelei tale; relațiile trebuie să fie reciproc avantajoase.

Fii pregătit pentru evenimente de afaceri și întâlniri cu investitori, având obiective clare..

Nu trata relațiile ca pe simple tranzacții – nu te concentra doar pe ceea ce poți obține fără a lua în calcul cum poți contribui.

Nu ignora feedback-ul – fii deschis la schimbările sugerate de rețeaua ta.

Nu uita să îți întreții relațiile existente – menține legătura cu contactele tale.

Nu te baza doar pe networking online – participă la evenimente și întâlniri față în față pentru a consolida conexiunile..



Studiu de caz global: Comunitatea SINGA

Următoarele recomandări pentru bune practici sunt preluate din ghidurile SINGA pentru organizarea evenimentelor comunitare. Pentru mai multe informații, contactați SINGA prin intermediul site-ului lor web.

1. Structura Comunității

Comunitatea SINGA este împărțită în trei categorii:

- **Buddies:** Oferă sprijin de la mică distanță.
- **Locals:** Rezidenți pe termen lung care ajută noii veniți.
- **Team:** Membri care contribuie activ la proiecte.

2. Implicarea în Comunitate

SINGA încurajează participarea prin:

- **Participarea la evenimente** pentru a crea conexiuni.
- **Alăturarea sau propunerea de proiecte.**
- **Împărtășirea abilităților și expertizei** cu ceilalți.

3. Canale de Comunicare

SINGA facilitează comunicarea prin:

- **Grup Facebook** pentru informații despre evenimente.
- **Grupuri WhatsApp** pentru comunicare directă.
- **Newsletter** pentru actualizări regulate.

4. Valori și principii

SINGA promovează:

- **Incluziunea**, prin acceptarea diversității.
- **Sprijinul reciproc**, pentru învățare colaborativă.
- **Schimbul intercultural**, prin dialog și colaborare.



Chestionar de autoevaluare

Îți oferim un scurt chestionar pentru autoevaluarea nivelului de înțelegere a conținutului.

Scopul este de a verifica și consolida ceea ce ai învățat.

Poți susține chestionarul de câte ori dorești. Ține minte, acest test este doar o parte a procesului de învățare a unor lucruri noi!



Reflecție și Chestionar (1)

Acum este momentul să reflectezi asupra rețelei tale actuale și cum o poți îmbunătăți. Răspunde la următoarele întrebări pentru a-ți evalua progresul:

- Cine sunt cele mai valoroase persoane din rețeaua ta astăzi?
- Unde ai lacune în rețea (ex: experți din industrie, colaboratori potențiali)?
- Cât de des interacționezi cu rețeaua ta?
- Cum îți poți extinde rețeaua în următoarele 3 luni?

Pas de acțiune: Notează două acțiuni specifice pe care le vei face luna aceasta pentru a-ți extinde rețeaua (ex: participarea la un eveniment din industrie, alăturarea unui grup profesional online).



Reflecție și Chestionar (2)

Reflectează asupra relației tale cu investitorii și asupra modului în care îți poți îmbunătăți colaborarea cu aceștia.

- Obiectivele afacerii tale sunt aliniate cu cele ale investitorilor tăi actuali sau potențiali?
- Cât de des comunică cu investitorii și este comunicarea ta clară și transparentă?
- Ce relații cu investitorii ai putea consolida prin actualizări regulate sau întâlniri?
- Ce pași poți face pentru a aborda investitori potențiali în următoarele luni?

Pas de acțiune: Identifică un investitor cu care nu ai mai interacționat recent și programează o întâlnire sau o actualizare în următoarele două săptămâni.



Reflecție și Chestionar (3)

Reflectează asupra relațiilor tale de mentorat și asupra modului în care acestea îți susțin creșterea.

- Cât de des te întâlnești cu mentorul/mentorii tăi?
- Ți-ai stabilit obiective clare împreună cu mentorul tău? Aceste obiective sunt îndeplinite?
- Există alți mentori de la care ai putea beneficia în domenii diferite de expertiză?
- Cum oferi valoare înapoi mentorului tău?

Pas de acțiune: Notează un obiectiv concret pentru a-ți îmbunătăți relația de mentorat (ex.: stabilirea unor obiective clare, programarea unor întâlniri regulate).



Reflecție și Chestionar (4)

Reflectează asupra participării tale recente la evenimente de afaceri și cum îți poți îmbunătăți abordarea.

- Care a fost obiectivul tău principal la ultimul eveniment de afaceri la care ai participat? L-ai atins?
- Câte contacte noi ai făcut și ai revenit ulterior cu un follow-up?
- Ce provocări ai întâmpinat în networking și cum le poți depăși data viitoare?
- Cât de bine pregătit ai fost cu prezentarea ta (elevator pitch) și punctele esențiale de discuție?

Pas de acțiune: Stabilește un obiectiv pentru următorul eveniment la care intenționezi să participi. Notează două rezultate cheie pe care vrei să le atingi (ex.: întâlnirea cu un anumit investitor sau stabilirea unui nou parteneriat).



Reflecție și Chestionar (5)

Gândește-te la provocările pe care le-ai întâmpinat în construirea relațiilor și la modul în care le-ai depășit sau le poți depăși.

- Ce provocări întâmpini în menținerea unei comunicări constante cu rețeaua ta?
- Ai avut conversații dificile cu investitori sau mentori? Cum le-ai gestionat?
- Cum gestionezi obstacolele în relații (ex.: pierderea unui investitor, întreruperea comunicării cu un mentor)?
- Ce strategii poți implementa pentru a întări relațiile pe viitor?

Pas de acțiune: Notează o provocare specifică pe care ai avut-o în construirea relațiilor și creează un plan pentru a o aborda în viitor.





mosaic
inclusive investing for founders

Felicitări pentru finalizarea Modulului 6

Următorul modul: Modulul 7 - Lucrul cu Investitorii



www.mosaic4investing.eu

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.